LES ECHOS PATRIMOINE
16 RUE DU QUATRE SEPTEMBRE
75112 PARIS CEDEX 02 - 01 49 53 65 65

CAFPI N°1 des Courtiers
Prêts Immobiliers - Assurances Emprunteurs - Regroupement de Crédits

DEC 14/FEV 15
Trimestriel
OJD : 65486

Surface approx. (cm²) : 2127
N° de page : 12,13,14,...,17

QUESTION D'ACTU

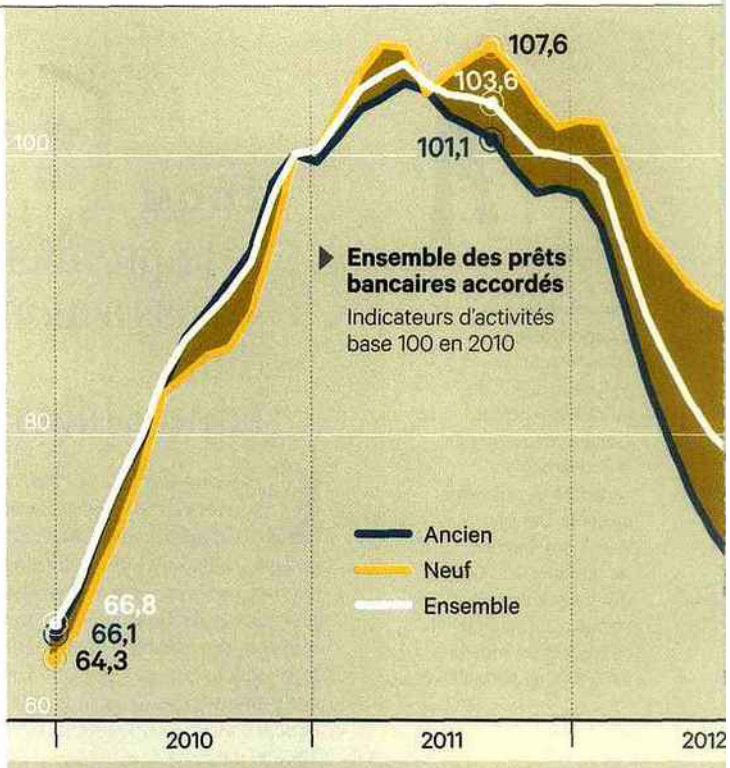
IMMOBILIER

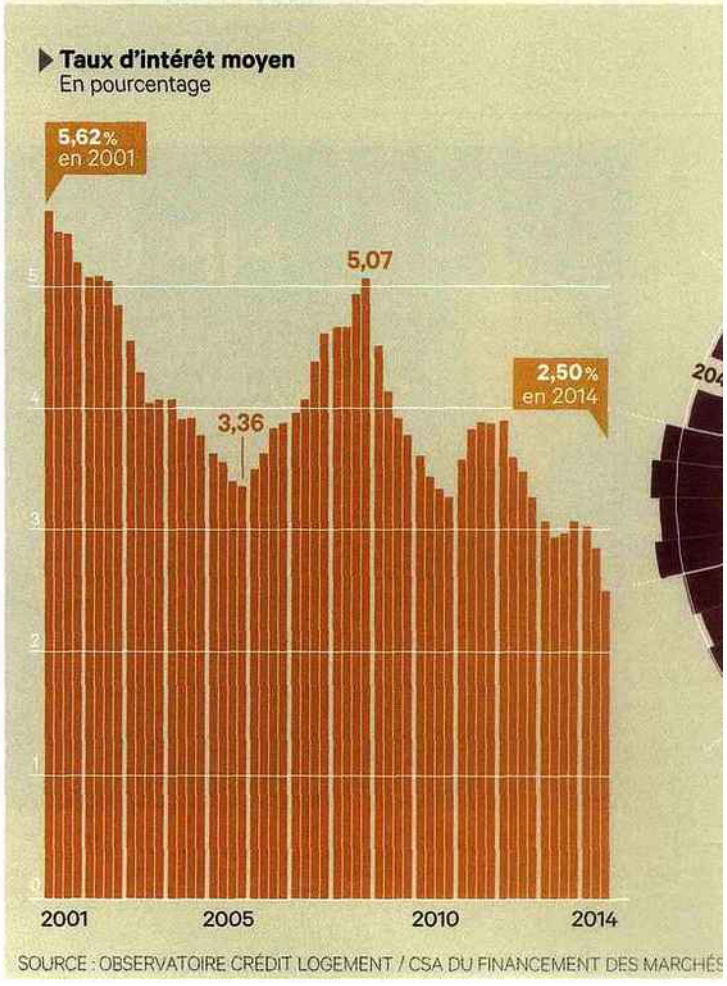
Mode d'emploi du crédit facile

C'est une période bénie pour les candidats à l'accession à la propriété. La baisse des prix est enclenchée sur l'ensemble du territoire et les acheteurs ont repris la main face aux vendeurs.

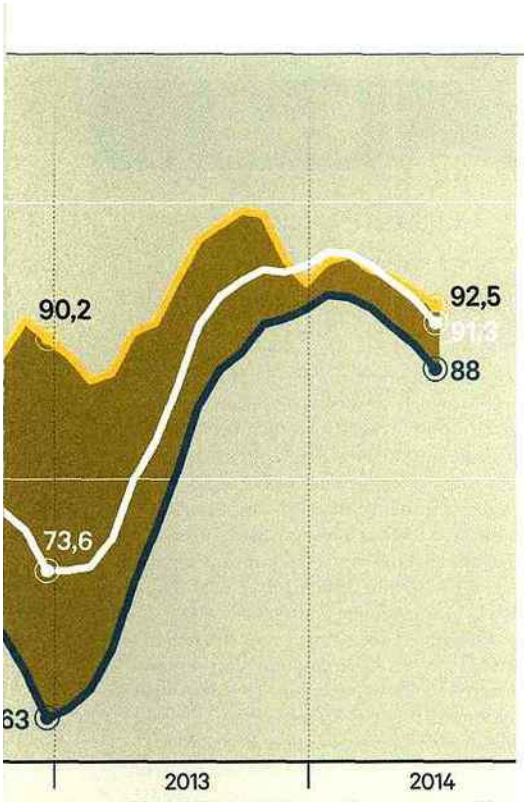
Dossier réalisé par Anne-Sophie Vion

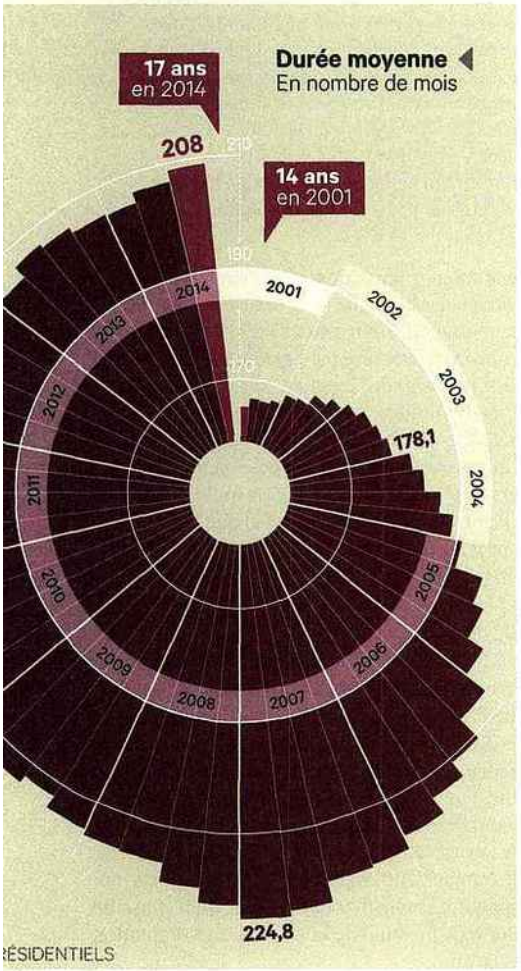
C'est le moment d'emprunter ! Déjà très faibles, les taux d'intérêt du crédit immobilier ont en effet encore enfoncé à la rentrée de nouveaux records à la baisse. Fin 2012, déjà, des courtiers en crédit indiquaient que « *l'année s'achevait avec des niveaux de taux historiquement bas, en raison notamment d'une chute du taux d'emprunt d'Etat, tombé le 5 décembre (2012) à un niveau record de 1,99 %* ». Les professionnels se félicitaient alors de parvenir à obtenir pour leurs clients des taux fixes moyens de 3 % en moyenne sur 15 ans et autour de 3,5 % sur 20 ans. Début 2012, ces derniers se négociaient encore à 4,31 %. Près de deux ans plus tard, tous les pronostics de remontée durable des taux ont été déjoués et les niveaux planchers d'hier font pâle figure. En octobre 2014, les banques ont prêté en moyenne à 2,50 %, toutes durées confondues et hors assurances, d'après les chiffres de l'Observatoire Crédit Logement/CSA.





(c) Argus de la Presse 2014





Le recul est d'ampleur comparable sur le marché de l'ancien, des travaux et du neuf. Ces conditions très avantageuses pour l'emprunteur touchent en outre quasiment tous les nouveaux crédits : 98,9 % d'entre eux ont ainsi été accordés à un taux inférieur à 3,5 % en octobre 2014. Alors que seulement 83 % de la production début 2014 et 41,7 % en 2012 étaient concernés par ces « supertaux ». Ce qui montre l'ampleur et la rapidité de la tendance. « *Depuis le début de 2014*, précisent les auteurs du baromètre du Crédit Logement/CSA, *les taux ont perdu 58 points de base : à elle seule, cette baisse aura fait plus pour soutenir la conjoncture et redynamiser les marchés privés que tous les dispositifs publics actuels d'incitation et d'aide.* »

Autre facteur favorable : la concurrence acharnée entre les banques sur les taux, qui a repris de plus belle à la rentrée. C'est traditionnellement le cas après la pause estivale, mais cette fois-ci les établissements prêteurs ont redoublé d'effort pour rattraper le retard qu'ils avaient pris au cours d'un premier semestre atone dans un marché déprimé. « *Le crédit immobilier est un vecteur très important de conquête pour une banque à la recherche d'une relation globale avec ses clients et dans un contexte où il y a de moins en moins de purs spécialistes dans ce domaine en dehors du Crédit Foncier* », confirme Jean-Marc Vilon, directeur général de Crédit Logement.

Meilleurtaux.com remarque que « 37 % *des nouveaux barèmes reçus de ses banques partenaires depuis début octobre sont à la baisse* ». Les taux moyens relevés par ce courtier sont donc au plus bas. Ils se situent à 2,44 % sur 15 ans, 2,70 % sur 20 ans et à 3,04 % sur 25 ans. Près des deux tiers des banques partenaires proposent des prêts sur 20 ans à un taux inférieur à 2,90 % hors assurances. De son côté, Cafpi observe que le taux le plus bas négocié en octobre dernier dans son réseau a chuté à 1,84 % sur 15 ans et à 2,15 % sur vingt ans !

Ces niveaux de taux au plancher ont une influence directe sur la capacité d'emprunt des acheteurs et sur le coût des intérêts. « *Le coût d'un crédit de 200.000 euros recule de 25 % en un an et a été divisé par deux par rapport au point le plus haut d'octobre 2008, une période où les prix de l'immobilier n'avaient d'ailleurs pas baissé* », explique Maël Bernier, porte-parole de Meilleurtaux.com. Autrement dit, la capacité d'emprunt pour une mensualité de 1.000 euros a augmenté de près de 13.000 euros en un an !

Le chiffre

87 %

C'EST LE POURCENTAGE de ménages qui réalisent des projets immobiliers en ayant recours à l'emprunt.

À NOTER
Le taux d'endettement immobilier des ménages progresse mais reste maîtrisé. Il était de 27,6 % en 2011. Il atteint 30 % en 2013.

(c) Argus de la Presse 2014

EN BREF // repères

BAROMÈTRE DES TAUX

TAUX LONGUE DURÉE - NATIONAL

Mise à jour le 20/10/2014	15 ans		20 ans		25 ans		30 ans	
	FIXE	REV	FIXE	REV	FIXE	REV	FIXE	REV
EXCELLENT	2,00	1,34	2,30	1,75	2,60	2,10	3,14	3,55
TRÈS BON	2,13	2,10	2,45	2,20	2,95	2,62	3,54	3,80
BON	2,43	2,40	2,70	2,65	3,01	3,18	3,69	3,87

TAUX COURTE DURÉE - NATIONAL

Mise à jour le 20/10/2014	7 ans		10 ans		12 ans	
	FIXE	REV	FIXE	REV	FIXE	REV
EXCELLENT	1,45	1,05	1,65	1,10	1,90	1,27
TRÈS BON	1,66	1,85	1,87	1,97	2,05	1,95
BON	1,98	2,05	2,13	2,20	2,34	2,35

Source : Meilleurtaux.com

Les chiffres

96 %

C'EST LE POURCENTAGE des crédits immobiliers à taux fixes.

17,3 ans

C'EST LA DURÉE moyenne des crédits immobiliers.

à savoir

Les moins de 35 ans ne représentent plus que 44,8 % des emprunteurs en 2013, selon le Crédit Logement /CSA, contre 48 % en 2012 et 52 % en 2009, et ce au bénéfice des plus de 45 ans.

1 COMMENT TROUVER LES MEILLEURS TAUX

Même quand les taux d'intérêt des prêts à l'habitat sont à des niveaux très faibles, il n'est pas toujours simple d'obtenir les meilleures conditions de crédit. Pour décrocher un taux compétitif, il est important de ne pas se limiter à sa banque habituelle. S'adresser à un courtier en crédit permet de faire jouer la concurrence entre établissements prêteurs, que ce soit sur le taux du crédit immobilier ou sur celui de l'assurance-emprunteur, autre volet essentiel à ne pas négliger (voir page 17). Passer par un professionnel du courtage offre un gain de temps grâce à sa connaissance des pratiques tarifaires des banques et de leurs politiques commerciales en faveur de tel ou tel type de clientèle à un instant T. L'autre point fort tient à la marge de négociation supplémentaire à laquelle il donne accès. Par exemple, Cafpi indiquait en octobre dernier que « *les taux les plus hauts* [négociés par son réseau] *sont encore en moyenne inférieurs de 0,13 % à ceux du marché* ».

Au-delà du taux, les courtiers ont pour mission de trouver la solution de financement la plus adéquate au regard de tous les éléments du prêt : durée, type, options, comme le report d'échéance ou l'exonération des indemnités de remboursement anticipée (IRA), les garanties... Généralement, les emprunteurs cherchent à négocier l'absence de pénalités de remboursement anticipé. Or, il est aussi pertinent, avec des taux tombés à des niveaux rarement observés par le passé, d'essayer d'obtenir le transfert de prêt, particulièrement avantageux dans l'hypothèse de la revente dans quelques années pour acheter un autre bien plus grand.

Bénéficier de l'effet « booster » de taux plus qu'exceptionnels n'est pas à la portée de tous. Pour mettre toutes les chances de leur côté, les emprunteurs doivent soigner leurs dossiers. Revenus élevés et stabilité professionnelle sont naturellement prisés par les banques. Mettre en avant ses perspectives d'évolution de carrière est également apprécié. Il est aussi plus aisé d'acheter en couple que seul. Les revenus demandés à un célibataire sont proportionnellement plus élevés, car le risque ne repose que sur une personne. Deux types de clients ont les faveurs des banques. Les jeunes de moins de 35 ans, cible prioritaire et à haut potentiel que les banques veulent fidéliser, ainsi que les plus de 50 ans, aux revenus et à l'épargne élevés.

Pour peaufiner son profil bancaire, il est recommandé de démontrer sa capacité d'épargne. C'est moins le montant que la régularité de l'effort d'épargne qui importe. L'apport personnel est aujourd'hui quasi indispensable. Il doit être au moins de 20 % pour accéder à des conditions de taux optimales. A l'inverse, solder un crédit à la consommation avant d'emprunter n'est pas impératif. Globalement, les banques prêtent sur des durées plus courtes et les acheteurs sont réticents à s'endetter sur de longues durées. Pour les plus de 50 ans, qui veulent emprunter sur longue durée, il est conseillé de tenir à disposition de la banque une évaluation de sa retraite.

Les vertus du Web

S'il est un domaine où l'on ne pense pas que le 100 % en ligne soit possible, c'est bien celui du crédit immobilier, car trop complexe à gérer. Et pourtant, Boursorama propose depuis déjà 2010 aux clients de sa banque en ligne de réaliser le montage de leur prêt immobilier à partir de son site Internet. La filiale de la Société Générale revendique près de 30.000 clients emprunteurs, dont 5 % sont des clients Boursorama Banque, pour un encours de plus de 2,5 milliards d'euros. « *Ces emprunteurs en ligne*, précise Nicole Viviand, directeur adjoint de Boursorama France, *sont jeunes, aisés, majoritairement franciliens, ce qui correspond à notre clientèle cible naturelle. Ils empruntent en moyenne 194.000 euros sur 15 ans.* » L'offre a récemment été enrichie : l'emprunteur se voit proposer jusqu'à trois solutions alternatives pour optimiser la demande de financement de son crédit, en réduisant la durée, par exemple, tout en empruntant le même montant. Et ce, y compris quand la demande initiale n'est pas satisfaite, en se voyant proposer un montant d'emprunt moins élevé ou une durée plus longue. La souscription du crédit s'effectue entièrement sur le Web. Le client obtient une réponse de principe immédiate une fois qu'il aura rempli un formulaire très détaillé.

(c) Argus de la Presse 2014

CAS PRATIQUE //

ÉCONOMISER EN RENÉGOCIANT SON CRÉDIT IMMOBILIER*

Pour un crédit signé en octobre 2011

180.000 € sur 15 ans à 4,05 % hors assurances

Mensualité (hors assurances) : **1.336 €**
Capital restant dû (hors frais) : **152.166 €**
Durée restante : **12 ans**
Indemnités de remboursement anticipé (IRA) : **4.565 €**
Nouvelle garantie : **3.135 €**

Capital à racheter frais et garantie inclus : 159.866 €

Renégociation en octobre 2014 :
Nouveau taux : **2,30 %** (hors assurances)
Nouvelle durée : **11 ans et 5 mois**
Nouvelle mensualité : **1.328 €**

Gain année : 7 mois
Gain coût du crédit (IRA et garantie inclus) : 10.452 €

Pour un crédit signé en juillet 2013

180.000 € sur 15 ans à 3,10 % hors assurances

Mensualité (hors assurances) : **1.251 €**
Capital restant dû (hors frais) : **167.983 €**
Durée restante : **13 ans et 9 mois**
Indemnités de remboursement anticipé : **5.039 €**
Nouvelle garantie : **3.460 €**

Capital à racheter frais et garantie inclus : 176.482 €

Renégociation en octobre 2014 :
Nouveau taux : **2,30 %** (hors assurances)
Nouvelle durée : **13 ans et 9 mois**
Nouvelle mensualité : **1.249 €**

Gain année : 0
Gain coût du crédit (IRA et garantie inclus) : 510 €

** Simulations réalisées par Meilleurtaux.com.*

à savoir

L'emprunteur doit s'acquitter des pénalités de remboursement anticipé (IRA).

Le chiffre

1 %

DIFFÉRENTIEL DE TAUX
C'est en règle générale l'écart entre le taux initial et le nouveau taux nécessaire pour qu'une renégociation soit valable.

2 RENÉGOCIER AU MIEUX SON CRÉDIT

« *En seulement quatre mois*, note Hervé Hatt, président de Meilleurtaux.com, *les demandes de renégociations dans notre réseau ont plus que triplé. La hausse a même atteint 190 % entre septembre 2013 et septembre 2014. Le rachat de crédit pèse désormais un tiers de notre activité.* »

Mais le rachat de prêt n'est pas bon marché. L'emprunteur doit s'acquitter des indemnités de remboursement anticipé (IRA) à verser à l'ancienne banque (3 % du capital restant dû, plafonné à six mois d'intérêts), des frais de dossier perçus par la banque ou le courtier (en moyenne 1.000 euros) et des frais de garantie pour le nouveau prêt (entre 1,2 et 2 % du montant emprunté), soit au total environ 4,5 % du montant du prêt. Ces frais peuvent, sous conditions, être réintégrés dans le nouveau prêt.

Pour réussir sa renégociation, il faut en général réunir les conditions suivantes. L'écart entre le taux initial du crédit et le nouveau taux doit être de 1 % au minimum. Cette différence s'apprécie sur la durée restante du prêt. Actuellement, nuance Sandrine Allonier, responsable des relations banques de Vousfinancer.com, « *un écart de 0,70 point peut suffire pour les crédits récents, de plus de 300.000 euros ou ayant des durées supérieures à vingt ans* ».

Second impératif : le rachat est pertinent quand le montant des intérêts d'emprunt à rembourser est encore important. Or, comme les intérêts sont remboursés dans les premières années du prêt, plus on avance dans le temps, moins l'opération est judicieuse. Choisir de renégocier est conseillé quand l'emprunteur se situe dans le premier tiers du remboursement du crédit. La règle généralement évoquée est aussi celle que le capital restant dû soit supérieur à 50.000 euros. Cependant, « *le niveau de taux est tel aujourd'hui que tous les prêts doivent faire l'objet d'une renégociation éventuelle, y compris les années où les taux étaient déjà très bas* », recommande Hervé Hatt.

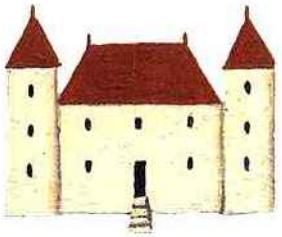
➥ **Par exemple,** pour un crédit sur vingt-cinq ans signé en juillet 2003, le courtierMeilleurtaux.com a ainsi calculé qu'un rachat sur la durée restante du prêt permet d'obtenir des taux à 2,70 % sur 21 ans et 9 mois, soit un écart de plus de 1 % avec le taux obtenu à l'époque sur vingt-cinq ans (voir cas pratique). Ce qui permet une économie substantielle de plus de 30.000 euros.

Même s'il a déjà prouvé sa capacité à rembourser un crédit, le candidat à la renégociation doit offrir le meilleur profil comme pour un premier prêt. Il veillera à soigner son dossier : trois derniers relevés de compte, trois derniers bulletins de salaire et, éventuellement, un questionnaire médical. Pour réaménager leur crédit, et afin de gagner du pouvoir d'achat, les emprunteurs préfèrent souvent diminuer leur mensualité en conservant inchangée la durée de leur prêt, plutôt que l'inverse. Il est recommandé, si possible, de réduire la durée restante de son prêt en gardant la même mensualité : l'économie générée sera plus importante, car l'amortissement du crédit sera plus rapide.

Le rachat de crédit est aussi l'occasion de renégocier à de meilleures conditions l'assurance-emprunteur et le type de garantie. Le rachat est déconseillé si l'on envisage de revendre à court terme. Il faut prévoir de conserver son bien encore quelques années, car un prêt coûte surtout très cher les premières années de remboursement. De l'étude jusqu'au nouveau crédit, l'opération de renégociation prendra entre quatre et six semaines.

(c) Argus de la Presse 2014

EN BREF // repères



3 FAIRE JOUER LA CONCURRENCE POUR L'ASSURANCE-EMPRUNTEUR

Dans le parcours semé de chausse-trappes du crédit immobilier, les particuliers ne pensent pas toujours à négocier le volet assurance-emprunteur. Or, depuis la loi Lagarde de 2010, les souscripteurs d'un crédit immobilier ont en principe la faculté de choisir librement leur assurance. Mais seule une minorité d'entre eux parvient à le faire. Pourtant, le recours à la délégation de crédit – c'est-à-dire la souscription d'une assurance individuelle ailleurs que dans la banque prêteuse – peut être source d'économies importantes.

L'entrée en vigueur depuis le 26 juillet de la loi sur la consommation (loi Hamon), adoptée en mars 2014, devrait faciliter le choix de son assurance de prêt. Cette réforme autorise l'emprunteur à changer librement de contrat d'assurance sans frais dans l'année qui suit l'acceptation de l'offre de prêt.

Non obligatoire en théorie, l'assurance-emprunteur est en pratique nécessaire pour obtenir un prêt immobilier. Limitée à la durée du crédit, elle garantit le remboursement de celui-ci en cas de décès. S'y ajoutent le plus souvent des garanties d'assurance de personnes couvrant les risques d'incapacité de travail, d'invalidité et éventuellement de perte d'emploi. Selon le type de contrat souscrit et le profil du risque de l'emprunteur, son poids est significatif, de 5 % à 15 % du coût total du crédit immobilier. Il peut grimper jusqu'à 25 %.

Pour changer d'assurance-emprunteur, il faut anticiper. Il est ainsi conseillé de débuter, au moins trois semaines avant de négocier le taux du prêt immobilier, par l'analyse des offres d'assurance existantes via un comparateur en ligne des tarifs et des garanties. Il est important de les analyser dans le détail. Il faut veiller à ce que l'assurance retenue soit la plus complète possible du point de vue des risques couverts.

➥ **Par exemple,** la garantie incapacité de travail doit concerner sa profession et pas « toute profession ». Elle doit couvrir les troubles psychiques et les maux de dos, souvent exclus. Ensuite, il faut demander à son banquier, avant toute négociation de l'assurance, une simulation écrite de l'offre de prêt immobilier. Celui-ci ne peut plus alors modifier le taux de son crédit en fonction ou non du choix de la délégation. Des courtiers comme Meilleurtaux.com, Vitae Assurances, le cabinet de conseil en assurance BAO, et des assureurs proposent des comparateurs en ligne de garanties entre contrats. Par ailleurs, de nouveaux contrats d'assurance-emprunteur (Homeprotect Emprunteur de Nousassurons.com, Naoassur Emprunteur de BPSIs...) ont vu le jour, qui mettent en avant un haut niveau de garanties à des tarifs compétitifs.

Reste que l'assurance-emprunteur alternative au contrat groupe ne convient pas à tout le monde. Elle est en générale adaptée aux moins de 40 ans, non fumeurs et appartenant à la catégorie CSP +.

SIMULATION ASSURANCE DE PRÊT*

	ASSURANCE BANQUE		ASSURANCE HORS BANQUE			ÉCONOMIE RÉALISÉE
	taux annuel	coût total	assureur	taux annuel	coût total	
Couple de cadres non fumeurs de 35 ans	0,32 %**	25.600 €	Afi Esca	0,134 %	10.684 €	14.916 €
Couple de cadres non fumeurs de 45 ans	0,35 %**	28.000 €	Suravenir	0,250 %	19.992 €	8.008 €
Couple de cadres non fumeurs de 50 ans	0,38 %**	30.400 €	April	0,375 %	29.982 €	418 €
Couple de cadres fumeurs de 50 ans	0,38 %**	30.400 €	Suravenir	0,553 %	44.232 €	- 13.832 €

CRÉDIT : capital emprunté : 200.000 € / Durée du prêt : 20 ans / Taux de l'emprunt : 2,7 % / Prêt amortissable sans différé.
ASSURANCE : Décès, PTIA (perte totale et irréversible d'autonomie), ITT (interruption temporaire de travail), IPT (invalidité permanente partielle) / Quotité à 100 % / Aucun risque professionnel ni médical particulier. *Tarifs calculés au 20/10/2014*

** Simulation réalisée par AcommeAssure.com pour « Les Echos ».*
*** Moyenne des taux observés auprès des banques.*

Des formalités à respecter

Toute décision de refus de délégation d'assurance doit être motivée. La banque prêteuse doit aussi respecter un délai de 10 jours maximum (jours ouvrés) pour signifier son acceptation ou son refus de l'offre d'assurance déléguée. Par ailleurs, elle devra payer une amende de 3.000 euros dans le cas de non-respect du droit à changer d'assurance – si les garanties sont équivalentes – ou du non-respect des contraintes de délai de réponse. En pratique, l'emprunteur doit faire notifier sa demande de résiliation à l'assureur du contrat initial par lettre recommandée avec accusé de réception au plus tard 15 jours avant le terme de la fin de la première année de l'offre de prêt. Si la banque accepte la délégation, elle doit modifier le contrat de prêt immobilier par un avenant. Elle ne peut en aucun cas prélever des frais supplémentaires pour le faire.

Le chiffre

5 à 15 %

C'EST LE POIDS de l'assurance-emprunteur dans le coût du crédit immobilier.

Le point à retenir

La délégation de crédit est surtout intéressante pour les moins de 40 ans, non fumeurs.

(c) Argus de la Presse 2014